

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION
DE
COMISIONES

XLIIIa. LEGISLATURA
CUARTO PERIODO

COMISION DE
ASUNTOS LABORALES
Y SEGURIDAD SOCIAL

DISTRIBUIDO Nº 2169 DE 1993

COPIA DEL ORIGINAL
SIN CORREGIR

JUNIO DE 1993

CAMARA DE LA CONSTRUCCION DEL URUGUAY
Y LIGA DE LA CONSTRUCCION

Situación laboral que afecta a la industria de la construcción

---

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION
DEL DIA 10 DE JUNIO DE 1993

ASISTENCIA

Preside : Señor Senador Carlos Cassina

Miembros : Señores Senadores Mariano Arana, Carlos W. Cigliuti, Wilson Elso Goñi, Pablo Millor, Jaime Pérez y Jorge Silveira Zavala

Invitados especiales : Representantes de la Cámara de la Construcción del Uruguay doctor Ernesto Gravier y señor Ignacio Otegui, y por la Liga de la Construcción doctor Conrado Ríos

Secretario : Señor Néstor T. Cardozo

Ayudante de Comisión: Señor Juan F. Negro

(Ingresan a Sala los representantes de la Cámara de la Construcción y de la Liga de la Construcción)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social del Senado tiene mucho gusto en recibir la visita de la delegación de la Cámara de la Construcción y de la Liga de la Construcción, a los efectos de conocer su punto de vista sobre la situación planteada en el sector al que representan y para tratar de elaborar un convenio con acuerdo del Poder Ejecutivo, del sector empresarial y del de los trabajadores. Del mismo modo, deseamos encontrar una solución a la huelga de los trabajadores de la construcción que se viene desarrollando desde el 31 de mayo.

Aclaro a nuestros visitantes que el propósito de esta Comisión --que acaba de dialogar con los representantes de las organizaciones gremiales de los trabajadores-- es contribuir, en la medida de sus posibilidades, a la solución de este conflicto, para encontrar un acuerdo que establezca una situación de paz laboral en un sector del trabajo nacional de enorme importancia desde todo punto de vista.

SEÑOR OTEGUI.- Antes que nada, deseo agradecer la invitación cursada por esta Comisión.

Creemos que siempre el diálogo contribuye a aclarar situaciones y a encontrar, muchas veces, soluciones, aunque en algún momento ellas parezcan muy lejanas.

Como es de conocimiento público, nuestra industria viene celebrando convenios entre patronos y trabajadores desde 1985, que regulan, fundamentalmente, los aspectos salariales. Este ha sido un

sistema que, a nuestro juicio, ha contribuido mucho a mejorar las perspectivas de la industria, los salarios y las condiciones de trabajo. El 31 de marzo de este año se venció el último convenio salarial. Posteriormente, el 20 de abril el Poder Ejecutivo citó a todas las partes que integran esta industria a la primera sesión de negociaciones, en la que se nos informó cuáles eran los parámetros en los cuales se entendía que debía manejarse la posibilidad de firmar un convenio salarial.

Sin duda, representamos -- y eso es algo que, seguramente, los señores senadores tienen claro-- una industria compleja, que tiene una diversidad muy notoria de expresiones y una alta repercusión en la ocupación laboral y en toda la economía del país, en la que, además, conviven la inversión pública y la privada, no siempre con intereses comunes. Es bueno dejar este punto aclarado, porque ninguna solución para nuestra industria es sencilla y fácil, sino que ella siempre ha sido objeto de arduas y largas negociaciones. Creemos que tanto el SUNCA como la Cámara y la Liga de la Construcción --que son quienes han tenido en el pasado la responsabilidad de manejar sus relaciones en forma razonable-- han demostrado, insisto, una vocación de diálogo y de búsqueda de soluciones. Sin embargo, después de muchos años estamos enfrentados a una situación de conflicto que seguramente ninguna de las partes desea, pero que nos ubica en lo que podríamos llamar un punto casi neutro en cuanto a las posibilidades de encontrarle una rápida solución.

Estamos convencidos de que es necesario encontrar una solución,

pero sabemos que dada la situación que vive la industria en la actualidad, ésta no resultará fácil ni sencilla.

SEÑOR RIOS.- Considero que es muy importante tener en cuenta los antecedentes negociadores que tiene nuestra rama de la actividad que, desde el punto de vista salarial, han sido muy satisfactorios. Nos encontramos en una situación poco común frente a lo que han sido nuestras relaciones en los últimos diez años. El sector empresarial al que represento tiene claro que de este conflicto salimos los empresarios y los trabajadores en forma conjunta, y aspiramos llegar a un acuerdo con cierta permanencia en el tiempo, que permita regular la paz en el sector durante determinado período y no sólo solucionar una huelga particular. Se debe suscribir un convenio por un plazo prudencial que asegure estabilidad a la industria. Por lo demás, ratifico lo manifestado por el señor Otegui.

SEÑOR PEREZ.- Luego de haber escuchado a la delegación anterior y la exposición que ahora han hecho nuestros invitados, tengo la impresión de que existe un interés común no sólo por encontrar una solución al problema, sino por firmar un convenio a largo plazo, como se hacía anteriormente.

Recuerdo bien que en años anteriores hubo algunos problemas, pero se resolvieron sobre la base de convenios a largo plazo, que incluían no sólo la conquista salarial, sino también condiciones de trabajo, dando así cierta normativa y regularidad a la relación bilateral en el gremio, que redundaba en beneficio de todas las partes y de la construcción en sí misma, con la repercusión que ella tiene en la economía nacional.

25x

Justamente el problema se ha dificultado a raíz de que, habiendo cesado el convenio el 31 de marzo, y como estuvo muy ligado --como han manifestado los trabajadores-- a la lentitud con que se ha actuado por parte del Ministerio, en los hechos comenzó un conflicto que nadie deseaba y ahora, como en todo conflicto, es difícil encontrar el camino para volver a la normalidad.

Tomando en cuenta lo que se ha expresado aquí, y en particular lo manifestado por el señor Otegui en el sentido de que sentían que su situación era neutra, quisiera que se abunde en el tema. Interpreto que tiene que ver con la situación de la industria en su conjunto. Me llama la atención porque antes de la paralización ésta estaba en un momento "pico" de actividad. Entiendo que los problemas no quedaban resueltos con la plena actividad, por lo menos al nivel en que estaba. Quiere decir que existe algo más "de fondo" que no alcanzo a visualizar y que obstaculizaría la posiblidad de hallar una solución más o menos inmediata al reclamo hecho por los trabajadores.

Quisiera que tanto los representantes de la Cámara de la Construcción como los de la Liga de la Construcción expliciten un poco más la cuestión.

SEÑOR OTEGUI.- Cuando hablaba de un punto neutro, me refería fundamentalmente a la situación en que está la negociación. Con respecto a la complejidad de la industria, uno de los aspectos más difíciles es la convivencia de la inversión pública y la privada. En el sector de inversión pública, el Estado juega un papel importante y es quien resuelve la ejecución de los distintos tipos de obras que el país necesita mediante procedimientos tradicionales de licitación pública. En consecuencia, es el cliente que compra y el que paga el precio de un producto que se procesa durante muchos

meses y se le entrega un día puntual cuando se hace entrega de la obra.

Históricamente, ha debido estar presente en la regulación directa o indirecta de los distintos costos que integran el producto, entre ellos, el insumo mano de obra.

En cuanto al sector privado, la inversión privada en los últimos años ha tenido un incremento relativamente importante si observamos los promedios de la última década. Se maneja con parámetros diferentes. En última instancia, establece los topes de venta del producto terminado y de ahí debería surgir el valor que cada uno de los insumos debería tener.

Cuando decimos que estamos en un conflicto difícil, nos referimos a las pautas que fueron dadas por el Poder Ejecutivo para homologar un convenio en nuestra industria. Esto fue manifestado como un deseo por todas las partes. Tanto los trabajadores como las Cámaras empresariales expresamos que queríamos un convenio homologado por el Poder Ejecutivo porque nuestra industria lo necesita y, además, muchas veces se integran otros elementos como forma de ir puliendo y mejorando toda la actividad. Esa es la manera de obligar a toda la industria.

En un primer momento, las pautas parecieron distantes de las inquietudes o pretensiones del sector trabajador, más allá de evaluar si se procedió rápida o lentamente en el desarrollo de las negociaciones hasta el 31 de marzo, día en que comenzó la huelga. Podemos tener apreciaciones diferentes, pero indudablemente hubo un período de negociación. Se efectuaron varias reuniones y nos quedó claro a todas las partes que era imposible obtener un convenio homologado dentro del marco que el Poder Ejecutivo había establecido si se accediera a los reclamos de los trabajadores.

Posteriormente entraremos en este tema si los señores senadores tienen interés, para tratar de verificar cuál es la diferencia, pero la realidad de lo acontecido es lo que he expuesto.

SEÑOR RIOS.- Creo que ya se han señalado los hechos ocurridos. Dada la tipología de trabajo mencionada claramente, se observa que la homologación del convenio es vital para el sector de la construcción. Es lo que habilita el traslado en la obra pública y a los fabricantes de los materiales y subcontratistas --que represento-- para realizar el traslado necesario a las distintas empresas que compran los materiales o los subcontratos. Por lo tanto, el convenio homologado no es una situación pasiva, sino que es vital y de necesidad empresarial y trabajadora a los efectos del cumplimiento genérico de las obligaciones asumidas por convenio por todos los empresarios.

La industria de la construcción tiene la particularidad de necesitar la homologación del convenio para que el traslado del factor mano de obra sea reconocido por los diferentes comitentes públicos y también por los privados en las relaciones bilaterales.

SEÑOR MILLOR.- Lo que puedo apreciar es que dentro de la desgracia que constituye este conflicto, existe una feliz coincidencia. El sindicato sostiene que hay que negar la vigencia del decreto y pedir que se utilice la vía de los convenios. Esa sería la misma tesitura de las Cámaras empresariales y estaría indicando que las dos partes involucradas optan por la misma vía, o sea, emplear los convenios y desechar los decretos. Considero que ese es un punto de coincidencia importante para encontrar una solución a este conflicto. Me atrevería a hacer una pregunta, aunque no sé si está dentro de las posibilidades de los visitantes el evacuar mi duda.

Públicamente, en materia de porcentajes, este tema está planteado en los siguientes términos. El Gobierno, por medio de un decreto, ofrece un 28%, mientras que el Sindicato reclama un 50%. En esta materia, ¿las Cámaras empresariales nos pueden dar alguna pauta de hasta dónde estarían dispuestos a conceder, de optarse por la vía del convenio para solucionar el conflicto?

Como veo una feliz coincidencia en un conflicto que nos preocupa a todos, quiero saber si existen otros puntos de acuerdo, en el caso de que se acepte la vía del convenio, desechando la del decreto.

SEÑOR OTEGUI.- Creo que la pregunta formulada por el señor senador Millor nos permite aclarar algunos temas sobre los que existen ciertas dudas.

En la primera reunión de negociación, los representantes del Poder Ejecutivo indicaron a los delegados de los trabajadores y empresarios que la pauta de traslado --que es lo que acepta se traslade a los precios de obras públicas-- es de un 28% para el año. Debo decir que a esto se le suma el hecho de que disponíamos de aproximadamente diez días para negociar. La mencionada reunión se celebró el 20 de abril y se expresó con claridad que se esperaba que la negociación estuviera terminada antes de finalizar el mes de abril. Todos los sectores le manifestamos a los delegados del Poder Ejecutivo en esa instancia que nos parecía exiguo el plazo, ya que normalmente una negociación, en nuestra industria, llevaba mayor

tiempo. En esa misma oportunidad, se le planteó al Poder Ejecutivo, por parte de empresarios y de trabajadores, si podía dar alguna indicación del origen de ese 28% porque de contar con la información de dónde surge, con mayor facilidad podremos abordar la discusión del tema.

En la siguiente reunión, los representantes del Poder Ejecutivo ratificaron lo manifestado en la primera y nos dijeron que se podría disponer de más tiempo para la negociación siempre y cuando ésta se encauzara. Por supuesto, esto fue de recibo por parte de los trabajadores y empresarios. En esa instancia se planteó la imposibilidad de definir con claridad de dónde surgía ese 28%. En consecuencia, se le solicitó a los delegados del Poder Ejecutivo que trasladaran la consulta a quién correspondía en el sentido de establecer en el convenio una "cláusula gatillo", porque podíamos inferir que este porcentaje estaba relacionado con la evolución de la inflación esperada en ese momento por las autoridades en materia económica del país.

Nadie puede suponer, sensatamente, que se pueda firmar un convenio en el que una de las partes sepa de antemano que si esa teoría no se verifica en la realidad, hace imposible su cumplimiento por la contraparte. Por lo tanto, se les hizo ese planteo y, en la tercera reunión, nos manifiestan que, de acuerdo con las consultas realizadas, se podía estudiar la inclusión de una "cláusula gatillo" a partir del octavo mes, quedando a cargo de las partes la redacción y el alcance de la misma.

Sin entrar a opinar sobre temas que no me corresponden, debo aclarar que en el día anterior a esa negociación, se reunió una asamblea del SUNCA, en la que se definió su postura en relación a los aumentos a solicitar. Históricamente, ellos se manejan con la llamada "plataforma reinvindicativa", que incluye aspectos salariales y otros que se traducen,en la mayoría de los casos, en una evaluación económica por parte de los empresarios. A ello se sumó la solicitud de un aumento inmediato del 50%, que no fue presentada en la mesa de negociación, sino entregada unos días antes a los sectores patronales.

Por lo tanto, estaba, por un lado, la solicitud del incremento de un 50% en el mes de abril, más la plataforma, lo que daría una cifra superior al 160% anual y, por otro, la contrapartida de un 28% y la eventual aceptación de una "cláusula gatillo". A raíz de todo ello se abrió un abismo que no es fácil de salvar. Si existieron errores estratégicos en la negociación de cualquiera de las partes, no fueron palpados en su momento, pero, sin duda, nos llevan a una situación crítica, como lo es una huelga por tiempo indeter-

minado en el sector, en momentos en que, por diversas razones, deberíamos estar observando con detenimiento cuáles pueden ser las consecuencias de este conflicto.

Todos sabemos --y esta es una información que es bueno que tengan los señores senadores y que se puede verificar sin dificultad-- que ha habido un importante estancamiento en las ventas de unidades en Montevideo y una paralización casi total desde hace seis meses en Punta del Este, lo que nos hace observar con preocupación el futuro de nuestra industria a corto y mediano plazo, en cuanto a los niveles de inversión del sector privado.

SEÑOR MILLOR.- Ha sido muy clara e ilustrativa la exposición realizada por nuestros invitados. La única duda que me queda es cómo se convierte el 50% de incremento que reclaman los trabajadores, sumado a la plataforma reivindicativa, en un 160% de aumento anual.

SEÑOR OTEGUI.- Insisto en que la plataforma reivindicativa no fue entregada en la mesa de negociación sino a los sectores patronales. La misma está integrada por 25 puntos, entre los que se puede destacar la reducción del horario laboral de ocho a seis horas sin modificar el salario.

Además, la plataforma incluye el cobro de una determinada cantidad de horas por días de lluvia y el aumento de los salarios a los niveles de la canasta familiar. En fin, se trata de 25 puntos que se traducen en un costo --según la evaluación que nuestros técnicos han efectuado-- que supera holgadamente el 100%.

Reitero que estamos acostumbrados a discutir plataformas y, por ello, sabemos que un proceso de convenios de mediano plazo realizado con acuerdos entre las partes, conlleva a que paulatinamente se vayan incorporando mejoras. Por esa razón, somos más optimistas en el sentido de que en un plazo de 15 a 20 años --ya han pasado 10-- la realidad de la industria podrá ser más racional y sana para todas las partes, que si no se contara con ese procedimiento de negociación.

No puedo suponer que el SUNCA pretenda que se le concedan los 25 puntos de su plataforma o ninguno. De todos modos, al brindar información, debemos señalar que dicho planteo consiste en el 50% más la plataforma, más allá de que los buenos negociadores que tiene el SUNCA --y que históricamente son quienes han llevado adelante las negociaciones-- sepan cuáles son los puntos que se pueden ir integrando en cada oportunidad.

SEÑOR RIOS.- En cuanto al planteo del señor senador Millor, creo que la realidad es similar aunque con algunos matices. El 28% con una cláusula gatillo, hace que esa cifra sea un dato programático, pero que no constituye la esencia del convenio. Si se habla de la inflación futura con una cláusula gatillo acorde a la inflación real de ese período, se está frente a un ajuste potencial del convenio. Quiero reiterar que el 50% era a partir del 1º de junio y, después, vendría la negociación del

convenio. Posteriormente, se incorporarían los beneficios no salariales directos de la plataforma más lo que resultara de aumento salarial por convenio cada determinada cantidad de meses, según se conviniera. Entiendo que ésa fue la situación de hecho. En ese sentido, las decisiones que tomó cada uno de los negociadores pesó en la mesa de negociación. Como muy bien decía el señor Otegui, los errores se aprecian cuando transcurre el tiempo. Evidentemente, cuando una asamblea mandata a sus delegados a la mesa de negociaciones con una plataforma de la naturaleza que acabo de describir, ese empresario o trabajador tiene --y es una opinión personal-- un poder de negociación restringido. Esto hizo que se marcaran las posiciones claramente, aunque aclaro que las conversaciones no se detuvieron.

SEÑOR PEREZ.- En realidad, la situación es muy difícil.

Efectivamente, el SUNCA tiene y ha tenido negociadores muy capaces, al igual que las cámaras empresariales. No deseo politizar el tema en cuanto a la participación que ha tenido el Gobierno, pero tengo la impresión de que este 28% no surge de la inflación que pudo haber en el curso del año, sino que más bien está relacionado con la evolución del dólar. Sin embargo, este tema no ha estado presente en esta reunión. Digo esto basándome no en lo que nuestros invitados han manifestado, sino en informaciones aparecidas en la prensa. En ese sentido, una de las Cámaras --no recuerdo exactamente cuál, pero creo que se trata de la asociación que nuclea a los inversionistas, que no hace mucho ruido pero que pesa y mucho en la construcción-- hablaba de que este sector tuviera un cambio especial. Además, en algún otro país del MERCOSUR, existe algo similar. En Argentina, por ejemplo, han tratado de resolver este tema por otras vías

aunque todavía persiste su influencia.

Por todo ello, me pregunto si es posible encontrar una solución. Todos tenemos una larga experiencia en materia de plataformas; a veces son de 15, 25 u 80 puntos, y aclaro que con ello no pretendo desvalorizar los reclamos. Los dirigentes gremiales conocen perfectamente cuáles son, en este sentido, los máximos y los mínimos y ello es lo que hace posible un encuentro a determinada altura de un conflicto.

La interrogante que planteo es saber si lo que incide es la particularidad de que en la industria de la construcción --salvo para la mano de obra-- se utiliza el valor dólar y, por lo tanto, su situación en relación con la moneda nacional y con la inflación. ¿ Ello está jugando en forma relativamente inhibitoria de una solución o puede haberla, aun en las actuales condiciones y con el valor actual del dólar?

SEÑOR OTEGUI.- El señor senador Jaime Pérez ha mencionado temas muy interesantes.

Como dijimos al principio, nuestra industria tiene expresiones de actividad distintas. Con ello queremos decir que no solamente se ejecutan tareas diferentes, sino que existen regulaciones distintas por serlo también las monedas de venta.

Un sector importante de la industria está regulado por el dólar, que es la moneda de venta que se utiliza para esta clase de transacciones inmobiliarias y, en consecuencia, está determinando la reacción de un sector importante de la industria en cuanto a la evaluación de otorgar o no aumentos salariales por encima de la evolución del dólar.

Es importante que quede claro que fueron las patronales quienes planteamos la cláusula gatillo, argumentándole al Poder Ejecutivo que no estamos dispuestos a firmar un convenio que los trabajadores no puedan cumplir.

El SUNCA podría haber decidido firmar el acuerdo del 28% y dentro de cuatro meses "patear la mesa" porque la inflación superó ese porcentaje.

Creo que la relación equilibrada entre las partes y el éxito de los convenios --que puede ser evaluado por un observador con la experiencia de varios años de convenios a mediano plazo-- nos lleva a ser muy cuidadosos de ellos.

En consecuencia, consultados todos los actores de la industria, sabiendo que la inflación iba a ser superior que la evolución del dólar, los sectores patronales le pedimos al Poder Ejecutivo que estudiara la viabilidad de introducir una clásula gatillo. Esto implica que quienes tienen sus inversiones en dólares asumen que van a tener un sobrecosto si la política económica mantiene la evolución del dólar en los parámetros que conocemos todos. Ese sobrecosto, que puede surgir de la firma de un convenio que los obliga a otorgar aumentos salariales por encima de la evolución del dólar, fue evaluado por quienes tienen ese problema como necesario para lograr un equilibrio racional en la industria, por la mayor cantidad de tiempo posible.

Insisto que la cláusula gatillo fue solicitada por los sectores patronales en consulta con todos los actores, más allá de las opiniones personales que a veces pueden tener algunas personas. Todos sabemos que los gremios --y el SUNCA no es ajeno a esa situación-- tienen

dificultades internas. En ese sentido, las Cámaras empresariales no estamos fuera de la realidad del país, y muchas veces también tenemos problemas, porque no hay posiciones monolíticas. Pero a través del diálogo y del cambio de opiniones pueden surgir opiniones comunes que pueden o no satisfacer a todas las partes. Evidentemente, siempre puede surgir algún trabajador o empresario con distinta opinión a la de las mayorías. Con esto quiero decir que dentro de nuestras posibilidades hemos logrado llevar al sector empresarial a una posición razonablemente común. Al respecto, sabemos que hay gente que va a sufrir más que otra en el caso de llegar a un acuerdo por esta vía, pero en definitiva hay que mirar el contexto general de la industria, que es lo que supongo que todas las partes involucradas estamos tratando de hacer.

SEÑOR PEREZ.- Comprendo lo que usted dice, pero entiendo que con la fórmula del 28 % más una cláusula gatillo que funcione a los ocho meses y tal como está planteado hoy el problema, no hay solución. Al respecto, me parece que esta solución debe estar unida a una modificación importante del porcentaje inicial del 28%. Por lo tanto, el costo pasaría a ser bastante mayor que el calculado del 28% más una cláusula gatillo a aplicar a los ocho meses.

En consecuencia, pregunto si es posible incrementar el 28 % en una forma sensible --el SUNCA pide el 50%-- aunque en realidad no me animo a pensar en cuánto podría situarse.

SEÑOR OTEGUI.- Según lo manifestado en la mesa de negociación, hasta la fecha nadie sabe cuál es la diferencia entre el 28% más la cláusula gatillo y el 50% más la clásula gatillo. En definitiva, si la inflación es superior, terminaría absorbiendo la diferencia entre los dos porcentajes.

Si lo que se plantea es un aumento en los valores reales de los sueldos del sector, por encima de los ya obtenidos en los últimos años, debo decir que es muy difícil de llevar a cabo. En ese sentido, el Uruguay tiene costos internos que no son baratos. Sin embargo, se ha intentado --y creo que con éxito-- mejorar razonablemente la realidad de los jornales de los trabajadores, y cuando aparece una actividad privada por encima de lo normal, existe un procedimiento llamado "sobrelaudo" que termina generando un ingreso mayor para un sector. Esto es producto de un mercado que se está tornando más dinámico.

En consecuencia, la realidad de nuestro sector es difícil de evaluar, porque tiene distintas expresiones y riesgos que pueden no ser avizorados con claridad por todas las partes en el mediano plazo. Insisto en que tenemos necesidad de llegar a un acuerdo si es que queremos que todas las partes sigan trabajando. Pero no lo vemos factible si ello implica el aumento de los valores reales de los sueldos de nuestra gente en la proporción que ha sido pedida hasta la fecha. Repito que eso lo vemos como absolutamente imposible.

SEÑOR RIOS.- Deseo complementar el razonamiento del señor Otegui con respecto a la moneda de trabajo en el sector de la construcción, en cuanto a la dolarización de un sector del mercado o entre las relaciones de comercio o del mercado. En cambio, los fabricantes de materiales y sus contratos están compitiendo contra los productos importados. Por lo tanto, la economía determina que la moneda del dólar sea el comparativo entre un producto nacional y su sustituto importado. Esto es lo que está pasando en los subcontratos de los materiales tradicionales de la construcción. Quiere decir que el elemento de

dolarización del mercado puede tener otras vías. Siguiendo el razonamiento del señor Otegui, no es que se quiera dolarizar la mano de obra, pero tenemos que ser prudentes en su manejo, porque de lo contrario a los fabricantes de materiales y sus contratos se nos va a hacer muy difícil poder reconvertir nuestras industrias de cara al MERCOSUR.

Por lo tanto, esa prudencia es la que nace de la negociación y del valor trabajo en un sector donde el salario ha venido creciendo por encima del IPC, desde el comienzo mismo de las conversaciones bilaterales. No solamente el factor dólar surge a causa de una moneda impuesta por los contratantes, sino también por elementos externos y decisiones del equipo del Gobierno. Interesa ver estos hechos en momentos en que el sector aglutina a aproximadamente 23.000 trabajadores y hay empresas que están en un proceso de reconversión.

SEÑOR PEREZ.- Me gustaría saber si la inversión en la construcción y en las ventas ha comenzado un proceso, para decirlo de manera delicada, de enlentecimiento.

SEÑOR GRAVIER.- Eso es exacto. La información que nos han brindado las Cámaras Inmobiliarias habla de un decaimiento notorio en las ventas de unidades nuevas en Montevideo, con lo que se estarían indicando dos factores. En primer lugar, se llegó al techo de los precios, los cuales habían evolucionado en forma rápida durante los últimos dos años. Por otro lado, se podría suponer que hay una mayor oferta que demanda, también con respecto a Montevideo. Es decir que estamos ante la presencia de una cadena que comienza a desarmarse por su último eslabón porque al retraerse la demanda, seguramente se va a producir una disminución de la actividad.

El mercado de Montevideo responde a la realidad global de nuestro país, donde los compradores --no importa si tienen más de una vivienda--, en su gran mayoría, son uruguayos. En lo que tiene que ver con Punta del Este, esto no es así, porque casi todos los compradores no habitan allí. Según lo manifestado por algunas inmobiliarias, en

Punta del Este hace más meses que se ha comenzado a notar una paralización en las ventas. Allí, el 85% de las unidades, como ya lo he mencionado, son vendidas a argentinos. Por lo tanto, las ventas dependen de la economía argentina. Reitero que los promotores de la actividad en esta ciudad manifiestan que se está operando una baja en el sector. Este hecho se ha verificado porque en este momento hay menos gente trabajando que en octubre del año pasado. Es nuestro deseo que el sector tienda a disminuir en forma ordenada y paulatina y no en la forma en que ocurrió en el pasado, causándole mucho daño a la industria en su conjunto, ya que tanto los proveedores de materiales como los trabajadores se vieron violentamente afectados. Pienso que en el presente, tanto el país como los empresarios, pueden avizorar con mayor equilibrio las situaciones que se puedan dar a mediano plazo y actúen con mayor equilibrio.

SEÑOR RIOS.- Creo que es necesario reiterar algunos conceptos, a pesar de que son conocidos por todos. La fijación de los salarios por rama de actividad --si bien ha cambiado la aplicación normativa y la ley del Consejo de Salarios en su aplicación "sui generis"-- fija mínimos salariales que son indicativos y reguladores dentro del marco jurídico de lo que es la relación bilateral entre empleado y empleador.

El sobrepago --término que se utiliza mucho en la construcción-- es la parte que queda libre y responde a la oferta y demanda de acuerdo con los ciclos que tiene la construcción. Para ser más claro, quisiera expresar que nosotros fijamos los salarios mínimos, los que quedan en manos del empresario y del trabajador. Estos pasan a ser un indicativo de lo que el empleado puede llegar a ganar por su capacidad personal, por sus dotes o por los aumentos puntuales que se pueden producir por

un problema de oferta y demanda de mano de obra. Lo que no creemos es que las situaciones límites y máximas de una coyuntura económicamente dada que permite que esa mano de obra haya llegado mediante su sobrepago a un punto determinado --no digamos ni alto ni bajo-- puedan ser la medida justa de la equivalencia del sector, porque el ciclo de la construcción, luego de la subida, va a tener un descenso. Entonces, si establecemos los salarios mínimos tomando como base el punto más alto de la oferta y la demanda, los industriales tradicionales de la construcción, que permanecemos en el mercado luego de ese proceso, tendremos una mano de obra imposible de soportar en nuestras economías. Consideramos que la fijación del salario mínimo debe tener una razonabilidad, porque el exceso emergente de la oferta y la demanda de la mano de obra por situaciones de mercado, son las que rigen el sobrepago.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estimo que queda claro que el sector empresarial reclama un convenio colectivo homologado como un instrumento imprescindible para operar en el sector. Personalmente, he tenido la impresión --espera que equivocada-- de que, de alguna manera, el sector empresarial se había solidarizado --quizás esta expresión no sea la más indicada-- con la pauta salarial indicada por el Poder Ejecutivo. Ahora, creo entender que en la medida en que el Gobierno está dispuesto a homologar un convenio si el mismo sigue determinada pauta salarial, obviamente, el sector empresarial se encuentra atado por ella porque, de otro modo, no tendría el convenio homologado que, como ya manifesté, les resulta imprescindible.

En los últimos días hemos escuchado manifestaciones públicas del

Ministro Interino de Trabajo y Seguridad Social, señalando la disposición de actuar con flexibilidad en la medida en que se está entrando en una etapa de negociaciones. Entonces, pienso --si me equivoco, me gustaría ser rectificado-- que en la medida en que el Poder Ejecutivo flexibilice su posición acerca de esta pauta salarial para alcanzar la homologación del convenio, el sector empresarial, obviamente, estaría dispuesto a considerar otras posibilidades en materia de determinación de los salarios a regir en el plazo estipulado.

Aclaro que no estoy solicitando que se me diga cuál es la pauta o el porcentaje que el sector empresarial estaría proponiendo. No sé si he sido claro; a esta altura, es relativamente clara la posición de los trabajadores pero ellos no aceptan en modo alguno la pauta salarial del 28% y a través de una amplia plataforma reclaman aumentos salariales de mayor entidad.

El Poder Ejecutivo había fijado una pauta salarial del 28 % para el ejercicio, donde se podría introducir posteriormente como variante la cláusula gatillo que entraría a operar 8 meses después de la vigencia del convenio. Este aspecto resultaba determinante para el sector empresarial por cuanto no obtenía de otro modo un convenio homologado. En la medida en que el Poder Ejecutivo flexibilice esta posición, el sector empresarial puede considerar una fórmula salarial diferente de la que resultaba de la propuesta original del Poder Ejecutivo?

SEÑOR OTEGUI.- Sin duda, si el Poder Ejecutivo introduce algún elemento de flexibilización en su postura, las cámaras empresariales --evaluada la flexibilización-- intentarán obtener un convenio homologado por un plazo que nos permita trabajar, como lo hemos hecho en los últimos años, dentro de un esquema razonable.

Debemos insistir en dos cosas: primero, que fue el sector empresarial quien planteó la cláusula gatillo y, segundo, que el Poder Ejecutivo, como dije hoy, es

también cliente en esta situación. Cuando decimos que necesitamos un convenio homologado, lo decimos porque, si no es así, el traslado es a paramétricas cero y, en consecuencia, inviabiliza cualquier tipo de aumento de salarios.

Creemos que el sector de la inversión privada hasta la fecha ha demostrado estar dispuesto a seguir conversando dentro de los parámetros de flexibilización manejados por el Poder Ejecutivo. Pero resulta indudable que no debemos confundir un aumento en la inversión privada con el hecho de que responde a una situación de tasas bajas de interés a nivel mundial. Por esa razón el dinero se ha volcado en la industria. Si las tasas vuelven a los valores de hace cinco años, me atrevería a aseverar que la fluidez de inversión en ese sector va a disminuir notoriamente. Es mucho más seguro colocar dinero en dólares al 9% o 10% de interés, que invertirlo en ladrillos. Pero indudablemente, frente a la reducción de las tasas se producen inversiones en el sector. Si Argentina mantiene la situación que tenía hasta seis o siete meses, es probable que la inversión se pueda mantener, pero todos los indicadores son contrarios a esto. En consecuencia, no porque haya existido una actividad notoria en el sector privado debemos creer que podemos elevar los costos en forma irracional. El país necesita seguir construyendo escuelas, liceos y viviendas para la gente de escasos recursos y, sin que implique mantener sueldos irracionales --y resulta bueno decir que esto fue recogido en el pasado como un elemento negociado

y aceptado por las dos partes y homologado por el Poder Ejecutivo--, debemos intentar asimilar el aumento de los salarios a la productividad. Nuestra industria es una de las pocas que ha establecido en sus convenios conceptos de productividad. Los trabajadores y la empresa tienen la potestad de trabajar bajo un régimen de productividad, lo que implica que aun partiendo de la base de laudos, haya gente que duplica normalmente sus sueldos a través de lo que se denomina trabajo a destajo, que hoy se ha constituido en un procedimiento habitual de contratación y que hace cinco o siete años era absolutamente impensable en nuestra industria. Es aquí donde las partes demuestran su madurez en la negociación en lo que respecta a lograr soluciones que beneficien a todos.

SEÑOR RIOS.- Deseo hacer una apreciación muy puntual.

Cuando hablé del convenio homologado, me referí a que en los sectores empresariales tenemos la plena convicción de que el mismo es a los efectos de los traslados, tal como lo manifestó el señor Otegui e intenté decirlo yo.

Lo que nosotros valuamos al solicitar la cláusula "gatillo" fue que con el 28 % los trabajadores no podían cumplir el compromiso que hubieran asumido, con independencia de la homologación, que necesitamos a los efectos del traslado de precios. Pero el cumplimiento nace de la autonomía colectiva de los sectores sociales. Entonces, el convenio tiene que tener cierta racionalidad que no imposibilite su cumplimiento desde el momento de su firma.

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de la Comisión agradezco a los señores representantes de la Cámara de la Construcción y de la Liga de la Construcción su presencia en Sala y toda la información que nos han brindado.

Tal como lo expresábamos al término de la reunión con los representantes de los trabajadores, la Comisión va a seguir trabajando para intentar encontrar una solución respecto de la cual ambas partes, empresarios y trabajadores, constituyen los protagonistas principales. Deseo que quede claro que la Comisión ofrece, tanto a trabajadores como a empresarios y también al Poder Ejecutivo, toda su colaboración, en la medida en que pueda ser útil para encontrar una solución en el menor plazo posible.

(Se retiran de Sala los señores representantes de la Cámara de la Construcción y de la Liga de la Construcción)

(Se suspende la toma de versión taquigráfica)

(Es la hora 17 y 35 minutos)